

(XY001)贡献者：DAOctor@DAOrayaki

prfer作者：Yofu@DAOrayaki

Original:Three underestimated product trends: 2022 review and 2023 forecast are the largest non-homogeneous elephant in the room.。就独立持有人的数量而言，它是NFT所有项目中分布最广的，也是过去一年中被称为智能合同的第十大项目。

然而，ENS在Twitter上实际上并没有被谈论太多。因为没有JPEG那么性感；只猜名字不猜形象似乎挺蹩脚的。还有一种误解，认为ENS只是关于抢注热门域名，而不是像其他NFT项目那样建立一个热情的持有人社区。但是事实证明，ENS也有自己的PFP版本，形式为3位和4位ENS名称。被称为999俱乐部和10k俱乐部。这些将是明年最理想的在线身份形式。

最重要的是，ENS.Vision已经迅速成长为一个领先的ENS域名垂直市场，也是购买ENS域名的首选场所，而不是OpenSea。当垂直市场获得比一般二级市场更多的交易量时，它总是看涨的。

在过去的几年里MEV已经从加密原生爱好者的副业发展成为一个专门的行业，需要专门的基础设施来优化毫秒级的执行速度。

来源

请注意这只是一个下限。估计——MEV的真实总利润可能要大几倍。如果有一种方式让项目和用户而不是搜索者和验证者获得这种利润，那将对行业有好处！

输入特定于应用程序的链和摘要。。关于2022年应用链的主题已经写了很多。与更快/更便宜/更好的可扩展性的说法不同，我认为MEV将是dApp迁移到自己的链或Rollups的最大原因。。这是因为当dApp在自己的定制链上时，他们可以控制分拣员或交易顺序。控制分拣员是dApp的一种新的商业模式，因为MEV搜索者支付dApp费用，以某种方式获得交易分拣权。为了领先或赶上。付费可以成为dApp的收入，也可以回流给用户，补偿他们的无常损失。

此外，MEV可以实现钱包的新商业模式。。钱包可以为用户创建自己的私人内存池；交易(或者与项目合作建设)，并让MEV搜索者竞标捆绑交易的权利。钱包以出价为收入，可以返还一部分给用户。这类似于订单流支付(PFOF)这就是Robin

hood赚钱的方式，因为Citadel付钱给Robinhood是为了获得零售流量。

一个常见的误解是所有的mev都是坏的。实际上只有MEV的一个子集是有毒的，例如前跑和夹层。套利和清算是枯燥的工作，对于维持链条上DeFi生态系统的健康至关重要。没有强大的MEV生态系统，当市场混乱的时候，协议最终会出现坏账，就像黑色星期四马克尔岛发生的那样。

简而言之，每当一个新的商业模式产生，都是0到1创新的标志。

生成艺术是为了逃离亲民，走向安全。生成艺术不仅在创造一个充满激情的NFT持有者群体方面具有与收藏品相似的特征。它也被认为是由相信NFT长期价值的艺术家创作的高质量艺术作品，而不是由可能不知道NFT是什么的Fiverr上的随机承包商创作的。当NFT的价格下跌时，批评家认为NFT没有内在价值。除非现实世界中存在与拥有它们相关联的效用。因此，现有项目被迫创建实体商品，建立元数据游戏，授权品牌IP等。并为NFT持有者创造价值。

但在我看来，这通常是项目采用的错误方法。。NFT的项目必须变得更加面向执行，大多数项目表明他们主要擅长营销而不是构建产品。当引入外部依赖并将期望与项目的发展联系起来时，该项目将继续需要奖励NFT所有者，并使他们成为生产性资产。否则，NFT将变得一文不值。

这与值存储不同。这是违反直觉的，但是值存储是一个特性而不是一个错误。作为一种价值储存手段，这比投资一家公司有更大的增长空间。。NFT项目应该努力成为ETHwhales和超高净值个人分散投资的地方。

艺术品是最古老的价值储存形式之一。链代艺术是传统艺术界的一次范式转变，因为它是一种新的艺术形式，它的产生离不开区块链。。加密艺术的总市值只有17亿美元(占加密货币总市值的0.2%)，所以从这里开始还有很大的增长潜力。几十年后，艺术史学家会像文艺复兴、新古典主义、浪漫主义、现代艺术、当代艺术等艺术运动一样，对这个时代进行回顾和定义。